

‘Strong Gold’: super

In twintig jaar tijd is de tulp ‘Strong Gold’ uitgegroeid tot de meest geteelde en meest gebroei- de tulp. De pluspunten zijn onmiskenbaar: prima houdbaarheid, nauwelijks doorgroei en geschikt voor de retail en de groothandelsbroei. Toch is de toekomst niet zonder zorgen.

Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: René Faas

Van 5 naar bijna 700 hectare

De tulp ‘Strong Gold’ was een van de vele beloftes uit begin jaren negentig. Hij werd gewonnen door J.F. van den Berg en gescout door Jan Ligthart. In 1996 stond er 5 ha van deze tulp, die in ieder geval ‘Yokohama’ als een van de kruisingsouders heeft. De cultivar draaide direct mee in het Gebruikswaardeonderzoek Tulp. In de twee onder- zoeksjaren van teelt en broeierij vielen vooral de positieve broeierij- ei- genschappen op. Ten opzichte van de referentiecultivars ‘Monte Car- lo’ en ‘Leen van der Mark’ waren de stelen zwaarder en langer, was de houdbaarheid duidelijk beter en was nauwelijks sprake van doorgroei- en ofwel nekken. Tussen 1996 en 2006 nam het areaal toe met 220 ha. In 2011 stond er 541 ha en vorig voorjaar groeide ‘Strong Gold’ door naar 676 ha. Die snelle groei is vooral toe te schrijven aan de doorteelt van afbroei. Een teelt- en broeioprobleem dat de afgelopen jaren is vast- gesteld, betreft de gevoeligheid voor vroege bloemverdroging, soms tot wel 40 procent. Onderzoek van PPO liet zien dat de bloemaanleg van ‘Strong Gold’ al voor het rooien kan beginnen, waardoor koeler bewa- ren nodig kan zijn.

Gerard Reus: ‘Te rauw niet nodig’

Tijdens de tulpenbijeenkomst van FloraHolland op 3 december 2015 vroeg Gerard Reus van G & K Reus uit Lutjebroek, op dat moment nog voorzitter van de FPC Tulp, aandacht voor de positie van ‘Strong Gold’ in de broeierij. “Dat deed ik omdat ik steeds vaker zie en hoor hoe rauw partijen ‘Strong Gold’ naar de retail gaan. De retail wil de tulpen zo rauw mogelijk hebben, maar bij deze tulp hoeft dat helemaal niet. Sterker nog: te rauw geoogste ‘Strong Gold’ laat na zeven dagen op de vaas nog geen kleur zien. Het is dan niet meer dan een lelijk, bleek bloemetje. Laat hem een beetje op kleur komen, en je hebt er echt meer dan een week plezier van. Als iemand zo’n bos koopt, dat koopt hij geen tweede keer meer tulpen. En dat terwijl we vanuit Tulpen Promotie Nederland juist alles er aan doen om de tulp op een positieve manier te presenteren. Het zou goed zijn als de retail zich realiseert dat te rauwe tulpen echt kortetermijnpolitiek is. Ik weet dat ze te rijpe tulpen niet verko- pen, maar zeker bij ‘Strong Gold’ is het niet nodig om rauw te oogsten; de handel kan daar lang genoeg mee werken. Zelf broeien we deze tulp ook. We nemen elke week proeven die we laten uitbloeien. Als we ze op het goede moment oogsten, staan ze gewoon tien dagen.”

tulp in de spotlights

Cor Melker:

'Standaard meer keuze'

Inkoper Cor Melker van groothandel Dingeman Hoek uit Rijnsburg kan niet zonder 'Strong Gold'. "Die staat altijd op het lijstje. Dat begint al in het najaar met de Zuidelijk Halfrondtulpen." Dingeman Hoek koopt vooral de zwaardere partijen in. "Wij willen ze vanaf 32 gram en meer. In het najaar gaat dat vaak via rechtstreeks handel, in de winter staat er elke dag voldoende voor de klok om te kiezen." Voor het segment waar Melker voor inkoop is 'Strong Gold' een probleemloze tulp. "Op deze tulp krijgen we eigenlijk nooit reclame." Wat voor 'Strong Gold' bijzonder is, is het bredere aanbod bij Dingeman Hoek. "Van vrijwel alle tulpen hebben we elke dag maar een kwaliteit. Bij 'Strong Gold' bieden we meestal twee, soms meer variatie in. Van superzware exemplaren uit Heemskerk, met maximaal honderd in een blik, tot een wat lichtere categorie. Met deze tulp kunnen we veel kopers tevreden stellen."

Piet van der Post:

'Prachtige tulp'

De Hillegomse bloemist Piet van der Post heeft half januari 'Strong Gold' al weer in zijn winkel staan. "Ik heb deze week vijf kleuren gekocht. Als ik geel wil, dan neem ik 'Strong Gold'. De tulpentijd begint weer en ik vind het een leuk en mooi product. Enig minpuntje is het doorgroeien, maar dat is een kwestie van mengen met producten waar dat geen probleem voor is." Van der Post koopt zelf op de klok en let goed op de kleur van de aangevoerde partijen. "Als hij lichtgeel is, dan is het goed. Daarna kleurt hij mooi naar echt geel. Als ik hem op het goede moment koop, dan is het een prachtige tulp en kan ik er goed mee werken." Hij koopt meestal van dezelfde aanvoerders, waarvan hij weet dat ze een voldoende zware kwaliteit aanvoeren. Wat hem zorgen baart, zijn de erg lichte partijen. "Ze worden ook aangevoerd van minder dan 20 gram. Daar moet je eigenlijk als kweker voor waken. Je schiet jezelf daarmee echt in je voet. Die partijen gaan voor zo weinig geld weg. Dan gaan we de potorchidee achterna. Daar is het exclusieve ook van af."

Richard Pronk:

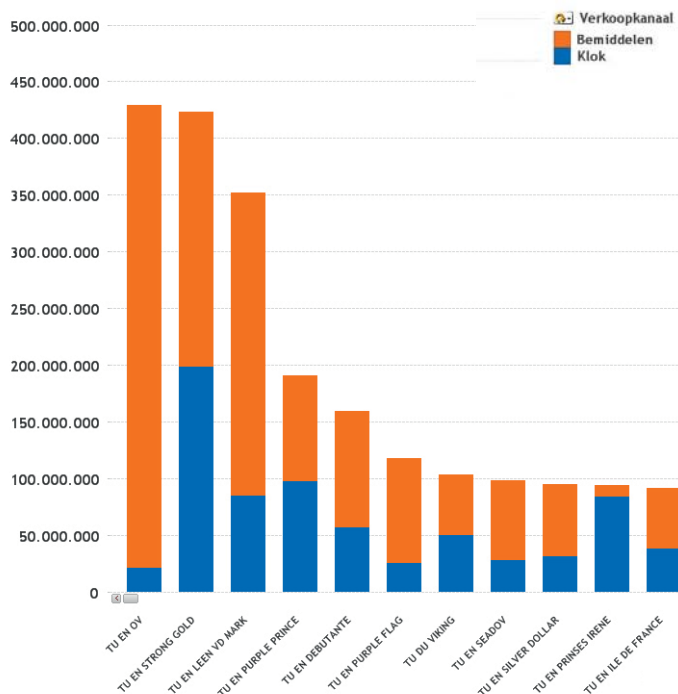
'Leg het de handel uit'

De oproep van Gerard Reus snapt Richard Pronk van Pronk Tulpen uit Avenhorn en lid van de FPC Tulp heel goed. "Heel herkenbaar. De boodschap van de retail is nu eenmaal zo rauw mogelijk leveren; ze willen geen rijpe tulpen. 'Strong Gold' springt echter niet zo maar, zelfs niet in de tulpen die we in mei nog broeien. Maar de knop moet wel mooi geel zijn. Ik zie dat dit niet altijd het geval is. Het is belangrijk dat we de bloemenhandel uitleggen dat een beetje kleur bij 'Strong Gold' geen probleem is."

Mark van Ruiten:

'Ideale broeitulp'

Menig broeier werkt met 'Strong Gold'. Directeur Mark van Ruiten van Ruiten Fleur uit Nieuwe Wetering gebruikt de tulp al jaren. "Wij werken graag met 'Strong Gold'. Het is een prima bruikbare tulp. Hij is vaak in een keer te oogsten, en dat scheelt zoveel ten opzichte van tulpen waar je drie of vier keer doorheen moet. De zorg om de rijpheid begrijp ik goed. De retail wil tulpen graag rauw hebben, ook 'Strong Gold'. Wij leveren aan de retail en pakken ze vrij rauw. Daarbij is geel een lastige kleur. Groen is niet goed, maar tussen groen en geel zit een paar dagen. Dat is vooral een kwestie van goed kijken. Zelf nemen we regelmatig monsters die we in onze uitbloeiruimte zetten." Van Ruiten noemt 'Strong Gold' een ideale broeitulp. "We geven bloeigarantie van zeven dagen en dat is met deze tulp geen enkel probleem. Het aantal kasdagen ligt wel wat hoger, maar daar krijgen we veel voor terug. Echt een supertulp. De enige zorg die ik heb, is de ontwikkeling van virus en van zuur. Dat kan voor de toekomst problematisch worden."



Groot aandeel groothandel

De cijfers van FloraHolland over 'Strong Gold' laten een bijzonder beeld zien. De tulp staat op nummer 1 in de top-20, maar heeft nog steeds een flink klokaandeel: in 2015 was dat 47%. Voor de nummer 2, 'Leen van der Mark', is dat 23%. Ook de verdeling tussen de kopers valt op. De groothandel koopt 43% van de aangevoerde 'Strong Gold', terwijl dat van 'Leen van der Mark' maar 15% is. De rest gaat naar de retail. In de top-20 is 'Strong Gold' een van de weinig harde groeiers voor de klok. In 2015 steeg het aantal nog met 10 miljoen stelen naar 150 miljoen in de periode week 1 tot en met 20.